

AHCIET'S COMMENTS ON THE FCC'S N.P.R.M. REGARDING REFORM OF THE ACCOUNTING RATE SYSTEM

AHCIET'S PRESENTATION

The Asociacion Hispanoamericana de Centros de Investigación y Empresas de Telecomunicaciones (Hispanoamerican Association of Research Centers and Telecommunications Companies) (AHCIE), created in 1982, is a non profit private institution formed by 52 Telecommunications companies which currently operate in 21 Iberoamerican countries.

AHCIE's mission is to promote the development of the telecommunications, information and communications tecnologies sectors in Iberoamerica, fostering the cooperation among members, institutions of the public sector and other international organizations.

The following are our member organizations:

Telefónica de Argentina (Argentina), TELECOM (Argentina), CRM–Movicom Compañía de Radiocomunicaciones Móviles (Argentina), Cooperativa De Teléfonos Automáticos de Santa Cruz de la Sierra (Bolivia), Empresa Nacional de Telecomunicaciones (Bolivia), Telecom (Brasil), Embratel (Brasil) Empresa de Telecomunicações S.A, Telemar (Brasil), Telefonica Celular (Brasil), Telesp Telefonica de Sao Paulo (Brasil), ETB Empresa de Telecomunicaciones de Bogotá (Colombia), TELECOM (Colombia), EEPPM Empresas Públicas de Medellín (Colombia), Orbitel (Colombia), ICE Instituto Costarricense de Electricidad (Costa Rica), Movitel (Cuba), Etecsa-Empresa de Telecomunicaciones de Cuba S.A. (Cuba), Organización de Cooperación y Organismo Internacionales (Cuba), Teléfonos Celulares de Cuba S.A., Empresa Nacional de Telecomunicaciones (Chile), Compañía de Teléfonos de Chile (Chile), Andinatel S.A. (Ecuador), Pacifictel, S.A. (Ecuador), CTE SA. de CV (El Salvador), Telefónica del Salvador, Telefónica (España), Terra Networks (España), Telefónica Móviles (España) Telefónica Investigación y Desarrollo (España), Fundación Telefónica (España), Hispasat (España), Hondutel (Honduras), Telgua (Guatemala), Satélites Mexicanos (México), Telecom (México), TELMEX (México), Empresa Nicaraguense de Telecomunicaciones (Nicaragua), Instituto Nicaraguense de Telecomunicaciones y Correos (Nicaragua), Cable & Wireless Panamá, S.A. (Panamá), Compañía Paraguaya de Comunicaciones (Paraguay), Instituto Nacional de Investigación y Capacitación de Telecomunicaciones (Perú), Telefónica del Perú (Perú), TIM (Perú), Viceministerio de Comunicaciones (Perú), AT&T de Puerto Rico, Telefónica Larga Distancia de Puerto Rico, Centennial Dominicana (República Dominicana), Tricom (República Dominicana), CODETEL (República Dominicana), Administración Nacional de Telecomunicaciones (Uruguay), Compañía Anónima Nacional Teléfonos de Venezuela, Telcel-Celulares C.A. (Venezuela)

The Steering Board of the Association, during its 41st annual meeting, held on the 13th and 14th last November, in its 23rd Resolution, agreed to create a Task Force with the purpose of preparing a document with the AHCIE's comments on the Notice of Proposed Rulemaking, IB Docket N° 02-324 and IB Docket 96-261 of FCC (here on referred to as NPRM), and to submit it, in due time, to the FCC.

According to this resolution of the Steering Board, the Secretariat of AHCIET proceeded to circulate the Document among AHCIET's members for there inputs, taking into account the specified deadline. The full text of both, the NPRM as well as the AHCIET Document, were available on the AHCIET portal www.ahciet.net

The following paragraphs include the above-mentioned AHCIET Document which is submitted to the FCC.

Teléfonos de México S.A. de C.V. ,member of AHCIET, withholds its opinion on this document.

AHCIET'S COMMENTS

PURPOSE OF THE FCC'S PUBLIC CONSULTATION

On October 10, 2002, the FCC published a proposal (N.P.R.M. —*Notice of Proposed Rule Making*—, IB Docket Nos. 02-324 and 96-261) for public consultation regarding possible reforms to the US regulatory framework governing the negotiation of commercial agreements for the exchange of traffic between US operators and those from other countries. The aim of the proposal is to determine whether the accounting rate system for international voice traffic, which the US indirectly imposed on other countries in 1997, remains adequate, or if its reform would benefit US consumers in the shape of lower international call rates.

The FCC has asked for comments on four main points:

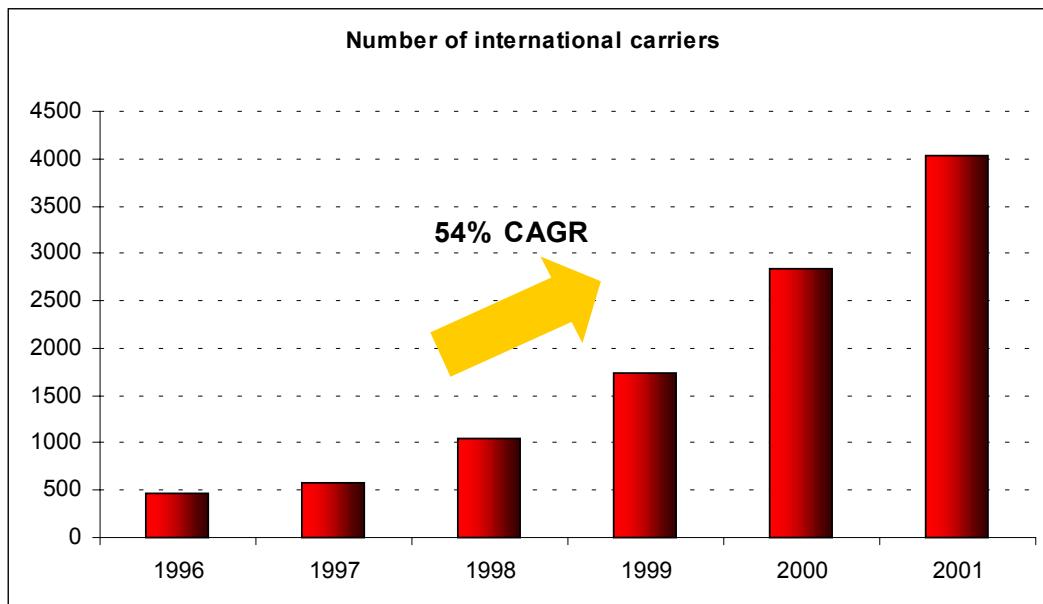
- 1) Possible reform of the *International Settlement Policy* and of the rules governing the fixing of accounting rates, and the need to maintain the regulations currently in force.
- 2) The need to take action or initiatives to ensure the continuity of the rules for *International Simple Resale*, ahead of the conclusion of the validity of currently prevailing regulations.
- 3) Foreign mobile termination rates:
 - a) Possible abuse of market power by foreign mobile operators to the detriment of US consumers and competition in the setting of charges for mobile termination of US-international calls.
 - b) Impact of foreign mobile termination rates on US carriers' costs and on the prices charged to consumers of international calls.
 - c) Ways of better informing US consumers.
- 4) Current state of competition on foreign markets in relation to the *International Settlement Policy*.

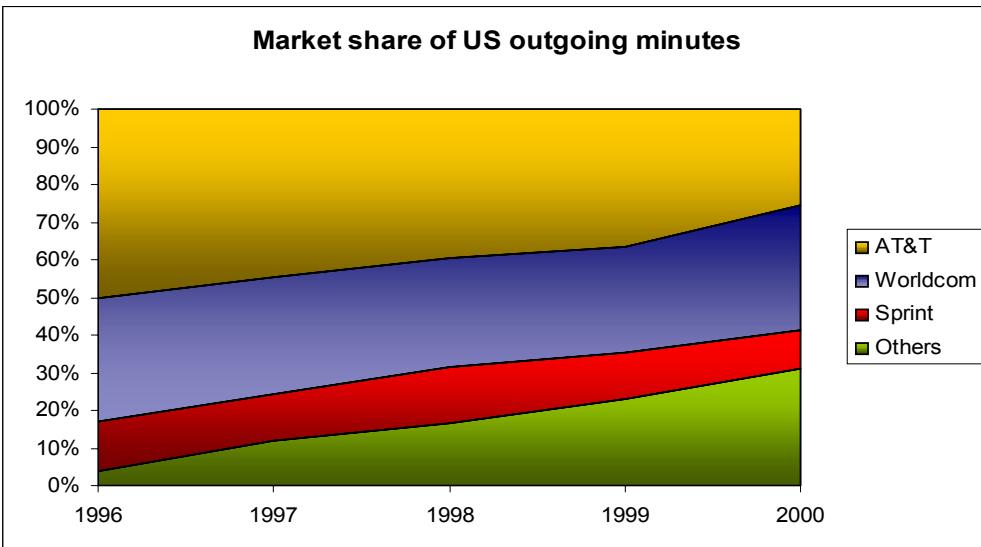
BACKGROUND

Having established the purpose of the consultation and analysed the situation responsible for this, we need to make some brief comments on the background outlined in the document.

- A. In relation to the *International Settlement Policy*, the document outlines the regulatory measures adopted in order to improve the conditions for providing international telecommunications services to US consumers. As regards the current state of the international telecommunications services market, the FCC expressly acknowledges the significant progress achieved in both deregulation and competition.

According to the TeleGeography 2002 report, there were around 4,000 international carriers worldwide in 2001. The main US carriers, AT&T, WorldCom and Sprint, account for 69% of outgoing US traffic.





We draw the following conclusions from the preceding analysis:

- ⇒ Given the high degree of deregulation and competition currently existing in the international telecommunications services market, US regulations aimed at preventing distortions caused by a lack of competition are no longer practical.
- ⇒ Current prices for providing international services demonstrate the outdated and anachronistic nature of the measures adopted by the FCC in the past and the lack of sound reasons for the continuation of the same or similar regulations.
- ⇒ An analysis of the situation reveals the need to adapt regulatory actions and initiatives to market conditions and development. The current state of the market, outlined above, has basically resulted from the effective implementation of sector liberalisation and the consolidation of competition, on the basis of internationally accepted principles to promote the opening up and transparency of markets. The appearance and/or consolidation of new sector phenomena at a global level, such as the development of mobile telephony, inevitably makes previous models obsolete and in need of reform in line with the new market scenario.

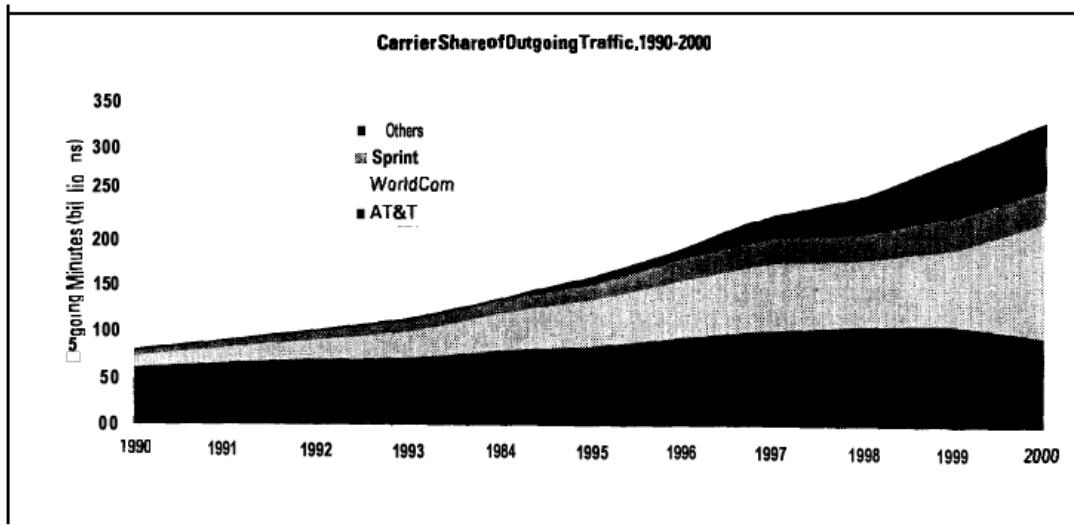
B. As regards the *International Simple Resale and Benchmarks Policies*, the FCC has discovered for itself how existing regulations might be preventing the improvement of conditions for providing international telecommunications services. At this point, it is interesting to stress how free market forces by themselves, without any regulatory intervention, have been able to come up with better solutions than those imposed by regulations, which have, in fact, become a hindrance to agents and consumers, contrary to their original purpose. Accordingly, it is essential to use this argument to reply to other questions raised in the document, as further proof of the effectiveness of the free play of market forces. The FCC itself seems to be aware of the need to abolish all regulations in this respect by including this suggestion in the consultation and asking for opinions on safeguards for subsidiary application.

C. The document specifies the results supposedly obtained as a result of the FCC's regulatory activity, claiming that the average settlement rate fell from \$0.35 in 1997

to \$0.14 in 2001, with average international calling prices falling from \$0.67 to \$0.33 during the same period. An initial analysis of the figures provided by the FCC reveals that the margin international carriers obtain from the difference between the average settlement rate and the average international calling price (without taking the other operating costs included into account) increased by a significant ten per cent from 48% in 1997 to 58% in 2001. The FCC's figures are surprising as they could lead to the conclusion that the benefits hypothetically achieved thanks to the regulations have not been entirely passed on to US consumers but have been used to significantly improve US international carriers' earnings.

These conclusions are also borne out by the TeleGeography 2002 report's figures. Between 1997 and 2000, settlement rates for the three largest US carriers (AT&T, WorldCom and Sprint) fell from 37 to 19 cents. However, the average revenue per minute retained by these operators (after paying the corresponding settlement rate) only decreased by one cent (from 33 to 32).

The increase in outgoing international traffic from the US over this period has been spectacular.



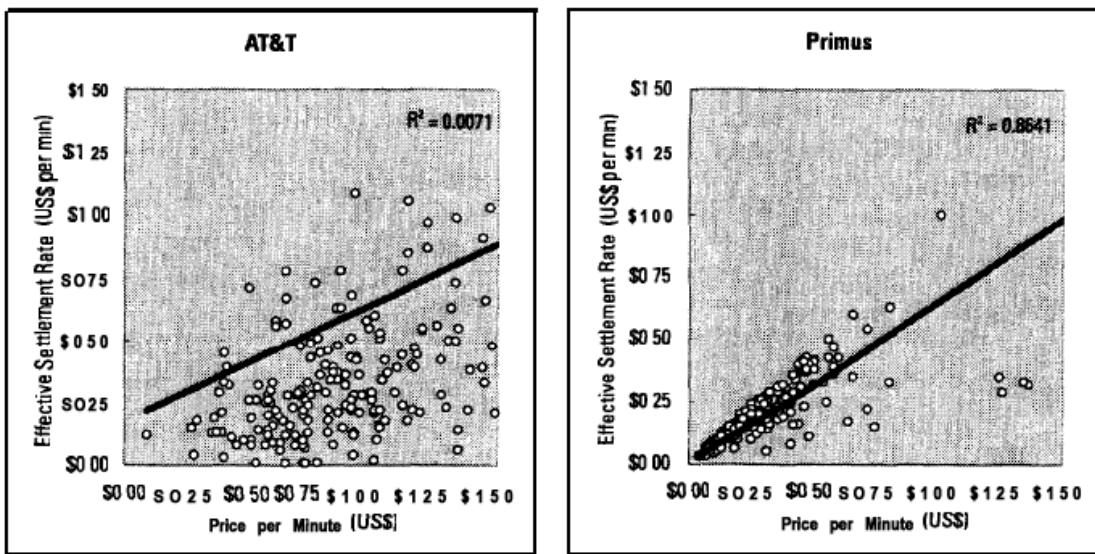
Notes: Traffic figures are for public switched network circuits based on billing point of call, not originating point. International Simple Resale (ISR) is included in facilities-based totals.

Source: TeleGeography research and FCC carrier filings

©TeleGeography, Inc 2001

Under conditions of genuine competition, as the international long distance market is a business of scale, traffic growth should lead to lower average costs per minute for the US carrier for carrying the call from its originating point to the interconnect point with the international carrier. Moreover, capacity rental costs incurred by the operator have fallen at a rate of 50% a year. However, the revenue retained by the large carriers from

international traffic has remained practically constant. Accordingly, as the following graphs indicate¹, there are signs that US carriers have not passed on this improvement in costs to their customers, or at least not immediately, retaining a significant proportion of extraordinary earnings.



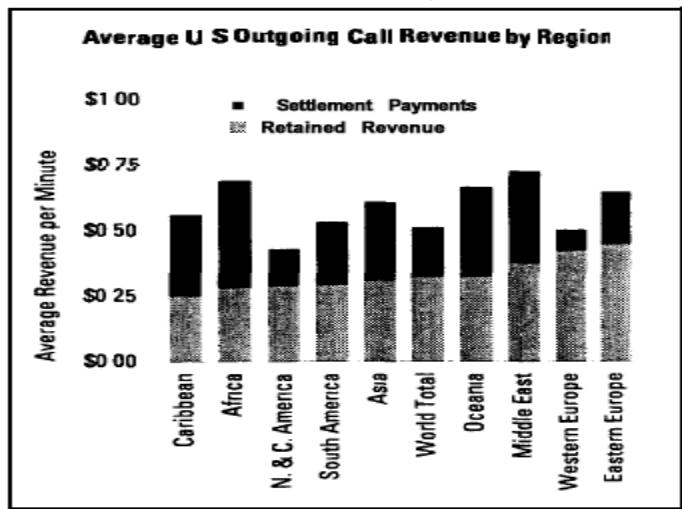
Note: Each point represents the price per minute charged and settlement paid to a single country. Price per minute reflects average billed revenues per minute. Effective settlement rate reflects total settlement outpayments per minute to a country.

Source: FCC carrier filings and TeleGeography research

© TeleGeography, Inc. 2001

Finally, if the market is operating correctly, it is logical to assume that there will be greater competition on those routes with higher demand. In this respect, it would be logical for a US carrier to retain less (after paying the settlement rate) for a call to Western Europe (main destination of US traffic) than one to Africa. This is because the large amount of outgoing traffic to Europe would justify the deployment of an exclusive line while calls to Africa could be routed through a retail carrier at a higher cost. However, according to TeleGeography, US carriers retain more revenue per minute from calls to Europe than from those to Africa. This suggests that US international carriers could be abusing their market power by fixing a calling price above what would be considered a fair level, taking advantage of the large amount of traffic to Europe:

¹ The TeleGeography 2002 report draws the following conclusions from these graphs: "We've already seen that termination costs affect the prices international carriers charge for their services. Calls to fixed line telephones are relatively cheap; calls to mobile phones are relatively expensive. Yet just how closely interconnect costs correlate to prices depends on the carrier. Carriers, such as Primus, which operate largely as carriers for the traffic of other telecom service providers must offer rates closely correlated with actual. Because the customers of these wholesale carriers are themselves telcos with a high degree of market knowledge, wholesale carriers must continually adjust their rates to match market realities. In contrast, incumbent telcos such as AT&T carry a much larger proportion of retail traffic from individual homes and businesses. Such customers are far less sensitive to fluctuations in international call charges to specific routes than are the customers of wholesale carriers. Customer loyalty stems from factors other than price. Retail carriers also incur different costs (for example, marketing) than wholesale carriers, which focus primarily on interconnect charges. As a result, international prices offered by retail-oriented carriers do not correlate well with the interconnect charges they must pay."



COMMENTS ON QUESTIONS RELATING TO MOBILE TERMINATION RATES IN CPP COUNTRIES

At the risk of becoming repetitive, we would again stress that this opportunity for consultation has arisen as a result of the acknowledgement of the significant change in market conditions with respect to those that prevailed when the existing regulations were drawn up. Consequently, in order to ensure complete awareness of the current situation, it is necessary to draw attention to the differences between the main mobile telephony markets using the *Receiving Party Pays* (RPP) system on the one hand, and those using the *Calling Party Pays* (CPP) system on the other.

The following table shows the main indicators in a number of developed countries for each system:

RPP countries	Penetration	Prepaid (%)	subscribers (000)	pop (000)	ARPU (US\$)	EBITDA (%)
USA	46%	9.74%	131,800	289,670	54	23%
Canada	34%	26%	11,000	32,353	28	14%
Hong Kong	83%	26.57%	5,800	6,988	28	10%
Singapore	71%	24.42%	3,000	4,225	26	34%
All	45%	12%	151,600	333,237	51	22%

CPP countries	Penetration	Prepaid (%)	subscribers (000)	pop (000)	ARPU (US\$)	EBITDA (%)
Spain	78%	65.00%	30,700	39,359	26	43%
Germany	69%	59%	55,800	80,870	22	37%
Italy	90%	89.00%	51,700	57,444	23	41%
Switzerland	75%	40.00%	5,400	7,200	44	33%
UK	81%	67.15%	47,700	58,889	29	28%
Australia	63%	26.00%	12,300	19,524	31	37%
All	77%	67%	203,600	263,286	26	36%

Source: (1Q02): Merrill Lynch, Yankee Group, Pyramid, OVUM, IDA (ARN of Singapore)

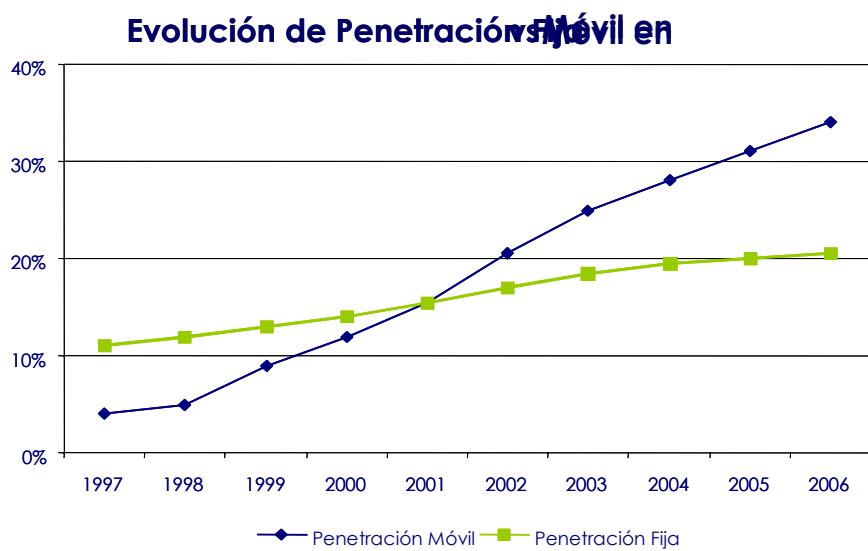
In those Latin American countries within the scope of AHCIET, mobile telephony is not yet as advanced as it is in more developed countries. It is still undergoing an expansive stage with low penetration rates. Although low, penetration rates are, on average, higher than for fixed telephony (in 2001 the number of mobile lines in Latin America exceeded the number of fixed lines), providing people with access to the Information Society. The main reason for this lag with respect to more developed countries lies in lower GDP growth rates. However, competition in most countries in the region is equal to or greater than it is in more developed nations; the number of competing mobile operators varies between 3 and 6, despite the fact that these are much smaller markets.

Chart 8

Fixed vs. Mobile Penetration in Latin America

- Mobile penetration
- Fixed penetration

Source: ITU



Comments on the differences between the Receiving Party Pays (RPP) and Calling Party Pays (CPP) models.

The *N.P.R.M* explains the existing situation regarding mobile telephone call terminations on the basis of the RPP and CPP models. While with the RPP system, call termination is paid for by the mobile phone subscriber receiving the call according to the price charged for air time, with the CPP system this termination is remunerated by the interconnection tariff paid by the mobile carrier originating the call to the mobile carrier receiving the call (hereinafter referred to as the *termination rate*). This termination rate is fully justified in the business model of the mobile carrier using the CPP system which, in general, is the result of the regulatory framework that predominates in the country of operation and of the conditions of the system designed and imposed by the governing bodies.

The difference between these two models, therefore, produces the difference between mobile telephone termination rates, which are higher under the CPP model. However, the fact that termination rates in the CPP model are higher than those of the RPP model does not mean that these are not fully justified.

In this respect, the national regulatory authorities of each country are ultimately responsible for supervising mobile carriers' call termination conditions, ensuring that principles of transparency and non-discrimination are adhered to. If this is not the case and they discover an abuse in a particular market, these authorities have the power to impose corrective measures, taking into account the reality and characteristics of each national market and adapting the obligations imposed to the problem detected.

In this respect, it is worth pointing out that, in the majority of Latin American countries, the national regulatory authorities are carrying out their responsibilities of supervising the mobile telephony market, imposing, in certain cases, regulations regarding mobile termination rates and launching, in others, studies of the measures to be adopted in this area. In some other countries, such as Brazil and Chile, the regulatory authorities set mobile termination rates and mobile carriers cannot alter them.

All of this guarantees that in the vast majority of other countries that use the CPP model there is either genuine and effective control over termination rates, or these are set by the regulatory authorities, which limits mobile network carriers' room for manoeuvre ensuring that they never have the ability to act independently: the most common cause of abuse of market power. Any behaviour that could lead to an abuse of market power would be immediately corrected and the carrier responsible would be subject to a corresponding penalty and required to rectify their conduct. Acceptance by a national regulatory authority of a termination rate at odds with these conditions would question the very role of this authority, and would be detrimental to both its own and foreign consumers.

Comments on the degree of competition in those countries using the CPP model

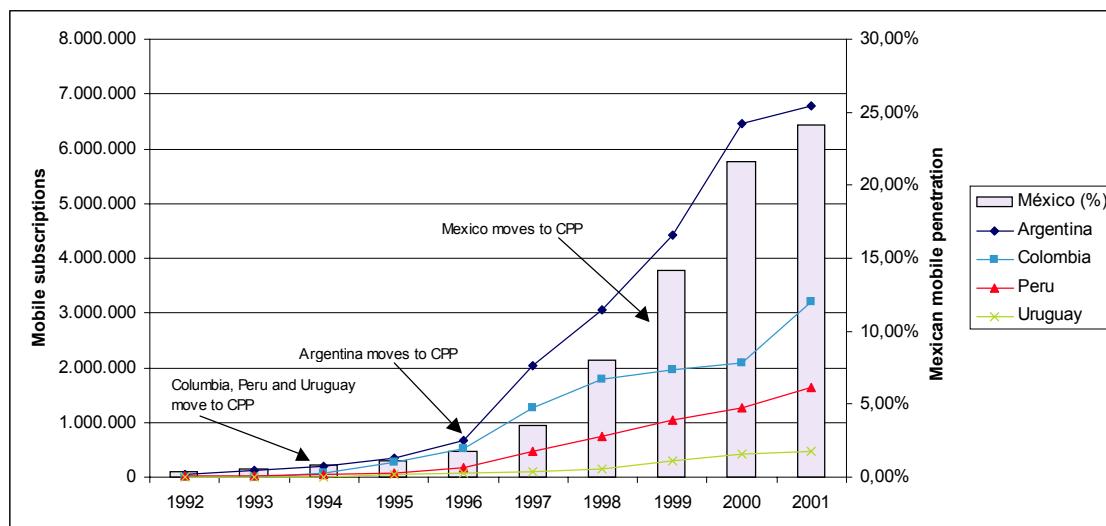
Trust in the proper functioning of markets is one of the basic pillars on which the spectacular development of telecommunications over the last decade has been based. It is not desirable, therefore, for regulatory measures to exist where market forces are able to act freely.

In the case of calls from the US to foreign mobile networks, the setting of suitable termination rates for calls requires the efficient operation of both the international services market and the mobile termination rates market.

As the FCC itself recognises, the international services market has become substantially more competitive over the past few years. The global liberalisation of the telecommunications sector, the roll-out of numerous international high-capacity networks and the development of the technical means to allow price arbitrage mechanisms in this market, are some of the factors that have contributed to this spectacular increase in the level of competition. Today, US long-distance carriers have a large number of alternatives through which they can terminate international traffic.

The choice between the RPP or CPP models is not unrelated to the effects that this decision can have on a country's economy as a whole. International experience has shown that the vast majority of countries have opted for the CPP model as a driving force for growth in their mobile telephony markets. This growth in telecommunications, in turn, helps other sectors of the economy to take off.

These advantages have had an even greater impact on countries with average or low per capita GDP. It is no exaggeration to say that, in these countries, the existence of CPP is an important requirement for sustaining and developing mobile telephony. This development has made it possible for the lowest strata of society to access basic telecom services. Events in Latin America, where numerous countries have experienced considerable growth in mobile penetration after the implementation of the CPP model, are a good example of this (see chart below).



This is precisely the reason why numerous Latin American governments have decided to base the development of their telecom sector by switching from the RPP model, with which they began to offer mobile services, to the CPP system, as a way of expanding the service to a greater number of their citizens.

So it is necessary to take this development into account, evaluating its effect on the various national and international telecommunications markets and not to assume the need for any additional measures, thereby questioning the role of the regulatory authorities whose responsibility is to ensure the efficient operation of these markets. It is, therefore, not justifiable, that the operation of these markets be subjected, directly or indirectly, to additional pressure from the FCC. If it is, we run the risk of unbalancing and damaging the mobile telephony market in the long term, by carrying out unilateral actions aimed at protecting specific interests, which disrupt the fragile balance of the

mobile telephony sector and endanger the very feasibility of the business and even the telecommunications sector as a whole. This is especially critical in Latin American countries.

To a large degree, the FCC needs to take into account that reductions in the prices that US international carriers pay to terminate calls in foreign fixed networks has been possible thanks to the efforts of the various national regulatory authorities. The liberalisation of markets, supervised by these independent bodies, has led to major reductions in interconnection tariffs. These price cuts were immediately passed on to domestic consumers and to agreements between international carriers, and will, eventually, also be passed on to US consumers. It is difficult to understand, therefore, why the FCC implicitly questions the actions of national regulatory authorities and their view of the mobile market when their previous actions have had an undeniably positive effect on the international services market.

There is no discrimination against US consumers

The principle of non-discrimination that US carriers must adopt, which is a requirement of the General Agreement on Trade in Services (GATS) for the telecommunications sector, and which, therefore, regulatory authorities must ensure is observed in their own countries, is a barrier to the application of different termination rates depending on the carrier interconnected. It prevents different termination rates from being applied depending on the origin of the call.

Therefore, the rate charged by carriers of international calls, whatever their origin, is the same as that for all other carriers, whether they be domestic or foreign. This is effectively what happens and, so, there is no discrimination whatsoever against US carriers.

A different termination rate for calls originating in the US is, therefore, inconceivable, because the mere fact of having different rates depending on where a call originates is against the principle of non-discrimination.

Likewise, based on this principle of non-discrimination, there could be no positive discrimination shown towards US consumers by applying lower termination rates than for other consumers. If this did occur, then it could favour the rise of such practices as "refilling", diverting traffic destined for non-US mobile carriers through US international carriers, who would enjoy competitive advantages.

Comments on the proposals to improve consumer information on mobile termination rates for international calls destined to mobile networks

We begin this section by expressing our surprise at the claim that the US consumer is virtually unaware of this circumstance. Indeed, given the current development of mobile telephony, with 21% of international calls originating in the US destined to foreign mobile networks, as the FCC itself states in the *N.P.R.M*, the affirmation of this widespread ignorance is surprising.

If US consumers are genuinely unaware of the tariffs they are paying their long-distance international carriers for international calls terminating on mobile networks, then, as a matter of urgency, US carriers need to use one or another of the procedures

currently available on the market and presently used to inform consumers about the prices of calls terminated on other countries' fixed networks.

Several methods are commonly used to inform subscribers of existing tariffs. One of the most effective of these procedures, and one which allows the constant updating of information on rates, is a recorded message prior to an international call. Other methods involve: providing subscribers with information as to the charges applicable when they originally contract the service, whenever new services are launched or when any changes are made to tariffs; the publication of prices in various media: Customer Call Centres, the carrier's website, explanatory leaflets on charges at the carrier's points of sale, inserts included with telephone bills, etc.

Comments on the suitability of the procedures initiated

Since 1997, when the World Trade Organization (WTO) Member States signed the GATS, the FCC has been obliged to seek the best solution to its problems through the WTO – GATS before adopting a unilateral decision. As the United States is a member of the WTO, it is obliged to respect this binding agreement in all areas affecting trade in services between Member States.

In addition, aware of the fact that one of the objectives behind the negotiation of GATS, of which the US was a major driving force, was the "establishment of a multilateral framework of principles and rules aimed at the gradual opening up of trade in services, to facilitate the expansion of this trade and contribute to worldwide economic development", for WTO Member States respecting this framework is the main guarantee that the exchange of services will take place without any abuse of international trade. The US government should respect this multilateral framework for the negotiation and solution of its interests and recognise that existing trade practices are contributing to world economic development (while still complying with the economic policies and free market of each and every Member State). In short, their decisions ought not to be based exclusively on savings for their own consumers, reduced costs for US carriers and the US balance of payments.

If the FCC believes that, although other countries are obeying the rules established by the WTO, there could be signs that international carriers and certain foreign mobile carriers are beginning to abuse their market power when setting termination rates, to such an extent that it affects outgoing international traffic from the US (trade in services), then it should propose, through the WTO, the reforms it considers necessary to the existing rules.

Another reason why the US government should present its proposals to the WTO can be found in section V of the GATS, Article XXIII of which stipulates that if one Member State considers that another Member State is not obeying the obligations or specific commitments, which they agreed to obey as part of this Agreement, it may appeal through the procedures laid out in the Protocol for the Resolving of Disputes between Member States.

COMENTARIOS DE AHCIET A LA N.P.R.M. DE LA FCC SOBRE LA REVISIÓN DEL SISTEMA DE TASAS CONTABLES

PRESENTACIÓN DE AHCIET

La Asociación Hispanoamericana de Centros de Investigación y Empresas de Telecomunicaciones (AHCIET) es una institución privada sin ánimo de lucro, creada en 1982 y conformada por 52 empresas operadoras de telecomunicaciones que operan en un total de 21 países de Iberoamerica.

La Asociación tiene como misión promover el desarrollo del sector de las telecomunicaciones y tecnologías de la información y comunicaciones en Iberoamérica a través de la cooperación entre sus miembros, instituciones del sector público y organizaciones internacionales.

Las Empresas que integran la Asociación son las siguientes:

Telefónica de Argentina (Argentina), TELECOM (Argentina), CRM–Movicom Compañía de Radiocomunicaciones Móviles (Argentina), Cooperativa De Teléfonos Automáticos de Santa Cruz de la Sierra (Bolivia), Empresa Nacional de Telecomunicaciones (Bolivia), Telecom (Brasil), Embratel (Brasil) Empresa de Telecommunications S.A, Telemar (Brasil), Telefonica Celular (Brasil), Telesp Telefonica de Sao Paulo (Brasil), ETB Empresa de Telecomunicaciones de Bogotá (Colombia), TELECOM (Colombia), EEPPM Empresas Públicas de Medellín (Colombia), Orbitel (Colombia), ICE Instituto Costarricense de Electricidad (Costa Rica), Movitel (Cuba), Etecsa-Empresa de Telecomunicaciones de Cuba S.A. (Cuba), Organización de Cooperación y Organismo Internacionales (Cuba), Teléfonos Celulares de Cuba S.A., Empresa Nacional de Telecomunicaciones (Chile), Compañía de Teléfonos de Chile (Chile), Andinatel S.A. (Ecuador), Pacifictel, S.A. (Ecuador), CTE SA. de CV (El Salvador), Telefónica del Salvador, Telefónica (España), Terra Networks (España), Telefónica Móviles (España) Telefónica Investigación y Desarrollo (España), Fundación Telefónica (España), Hispasat (España), Hondutel (Honduras), Telgua (Guatemala), Satélites Mexicanos (México), Telecom (México), TELMEX (México), Empresa Nicaraguense de Telecomunicaciones (Nicaragua), Instituto Nicaraguense de Telecomunicaciones y Correos (Nicaragua), Cable & Wireless Panamá, S.A. (Panamá), Compañía Paraguaya de Comunicaciones (Paraguay), Instituto Nacional de Investigación y Capacitación de Telecomunicaciones (Perú), Telefónica del Perú (Perú), TIM (Perú), Viceministerio de Comunicaciones (Perú), AT&T de Puerto Rico, Telefónica Larga Distancia de Puerto Rico, Centennial Dominicana (República Dominicana), Tricom (República Dominicana), CODETEL (República Dominicana), Administración Nacional de Telecomunicaciones (Uruguay), Compañía Anónima Nacional Teléfonos de Venezuela, Telcel-Celulares C.A. (Venezuela)

El Consejo Directivo de la Asociación en su reunión celebrada los días 13 y 14 de Noviembre 2002, en su Acuerdo 23 decidió crear un grupo de trabajo adhoc o "Task Force" para la preparación de una Nota con los comentarios de AHCIET a la Notice of Proposed Rulemaking, en adelante NPRM, IB Docket N° 02-324 y IB Docket 96-261 de la FCC y su posterior envío a dicha entidad dentro del plazo establecido.

Una vez elaborado la Nota por el Grupo Adhoc, la Secretaría General dando cumplimiento al Acuerdo anterior, procedió a la circulación de la misma entre todos los miembros de la Asociación y anunciando los plazos para el envío de comentarios. Asimismo, tanto el texto de la NPRM como de la propia Nota fueron incorporados a la página principal del portal www.ahciet.net.

Tras el proceso de consulta correspondiente la Asociación remite la Nota que figura a continuación.

Teléfonos de México, S.A. de C.V. miembro de AHCIET, se reserva su opinión respecto a esta Nota.

COMENTARIOS DE AHCIET

OBJETO DE LA CONSULTA PÚBLICA DE LA FCC

El 10 de octubre de 2002 la FCC ha presentado en consulta pública una propuesta (N.P.R.M. —*Notice of Proposed Rule Making*—, IB Docket Nos. 02-324 and 96-261) sobre posibles reformas del marco regulatorio que determina en Estados Unidos la negociación de acuerdos comerciales para el intercambio de tráfico entre operadores de aquél y otros países. El objetivo de la propuesta es determinar si el régimen de tasas contables para el tráfico internacional de voz que EE.UU. impuso indirectamente en el año 1997 al resto de países sigue siendo adecuado o, si por el contrario, una revisión de la misma produciría un beneficio para los consumidores estadounidenses en forma de bajada de las tarifas de las llamadas internacionales.

La FCC solicita comentarios sobre cuatro grandes cuestiones :

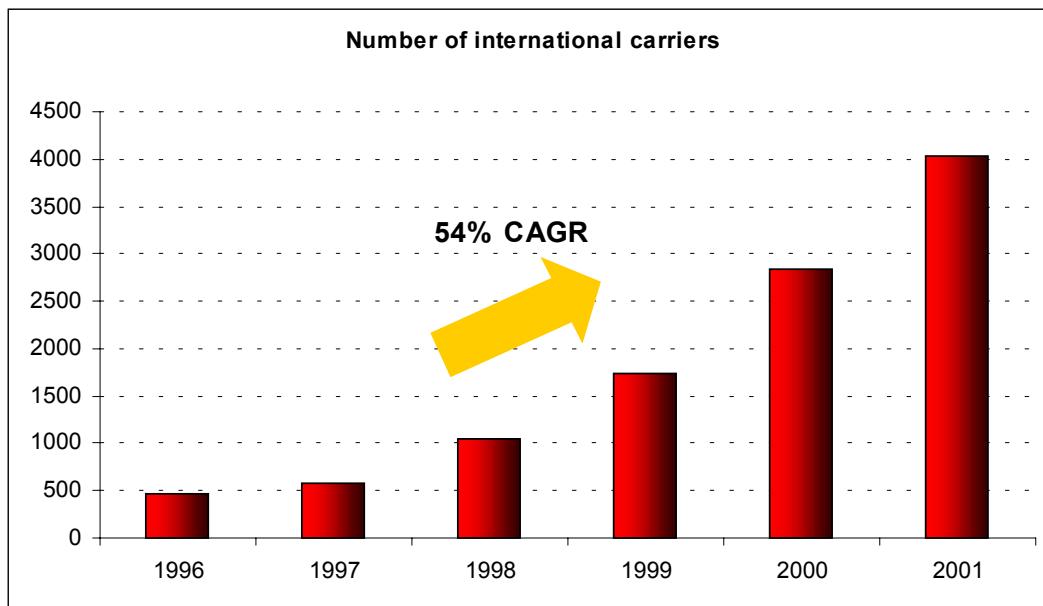
- 1) Posible reforma del *International Settlement Policy* y de las reglas para el establecimiento de tasas contables, así como la necesidad del mantenimiento de la regulación aplicable en vigor.
- 2) Necesidad de emprender acciones o iniciativas que aseguren la continuidad de las reglas para la *International Simple Resale*, en puertas de concluir la validez de las normas actualmente vigentes.
- 3) Tarifas de terminación móvil en el extranjero :
 - a. Posible abuso de posición de dominio por parte de los operadores móviles extranjeros en detrimento de los consumidores estadounidenses y en detrimento de la competencia en la terminación de llamadas procedentes de EEUU.
 - b. Incidencia de las tarifas de terminación móvil extranjeras sobre el incremento de los costes de los *carriers* estadounidenses y de los precios finales de llamadas internacionales.
 - c. Procedimientos para mejorar la información a los consumidores estadounidenses.
- 4) Grado actual de competencia en los mercados extranjeros, en lo referido a la *International Settlement Policy*.

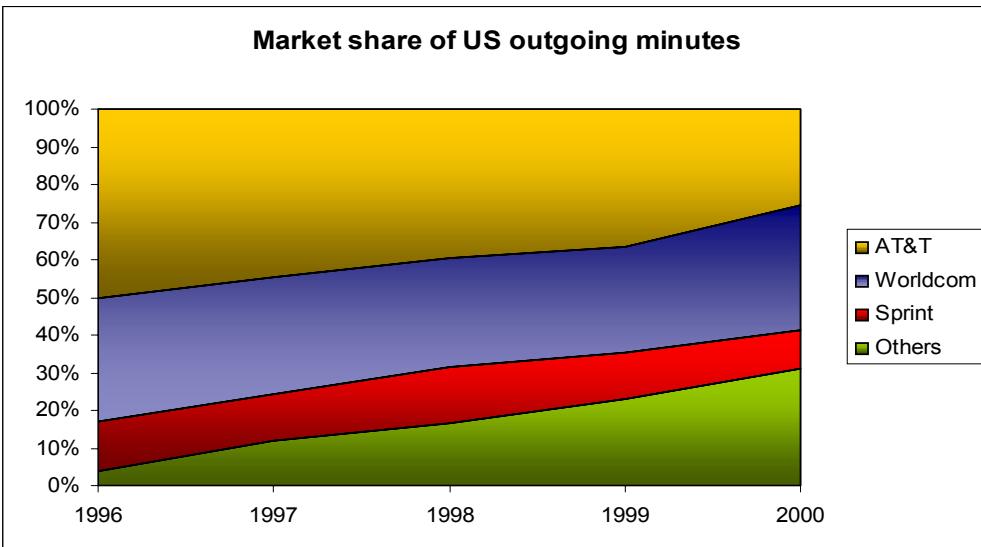
ANTECEDENTES

Una vez establecidos tanto los objetivos de la consulta como el análisis del entorno que la motivan, es necesario realizar unas breves reflexiones sobre los antecedentes considerados en el documento.

- A. En relación con la *International Settlement Policy*, el documento hace una exposición de la secuencia de medidas regulatorias adoptadas con el objetivo de posibilitar mejores condiciones para la provisión de servicios internacionales de telecomunicaciones a los consumidores norteamericanos. En lo que respecta al estado actual de desarrollo del mercado internacional de servicios de telecomunicaciones, la propia FCC viene a hacer expreso reconocimiento del acentuado avance de desarrollo del mismo, tanto en su dimensión de liberalización como en su grado de competencia.

En efecto, según los datos del informe TeleGeography 2002, el número de *carriers* internacionales, a nivel mundial, ascendió a alrededor de 4000 en el año 2001. Entre los principales *carriers* norteamericanos, AT&T, Worldcom y Sprint, se reparte el 69% del tráfico saliente de Estados Unidos.





En definitiva, cabe resaltar las siguientes conclusiones derivadas del anterior análisis:

- ⇒ En un contexto como el actual, con un grado de liberalización y de desarrollo de la competencia en el mercado de servicios internacionales que, de forma generalizada, alcanza un nivel elevado, la regulación norteamericana, enfocada a evitar las distorsiones producidas por la falta de competencia, carece de eficacia práctica.
- ⇒ La propia realidad actual del nivel de precios para la prestación de servicios internacionales ha demostrado la caducidad y el anacronismo actuales de las medidas adoptadas en su momento por la FCC, así como la ausencia de base fáctica para la continuidad de la misma o similar regulación.
- ⇒ El análisis de las circunstancias arroja, como conclusión, la necesidad de acomodar las acciones e iniciativas regulatorias al desarrollo de los mercados y sus condiciones. En efecto, el desarrollo analizado ha venido fundamentalmente motivado por la instauración efectiva de la liberalización del sector y el asentamiento de la competencia, todo ello sobre la base de los principios internacionalmente aceptados para la promoción de la apertura y transparencia de los mercados. La aparición y/o consolidación de nuevos fenómenos dentro del sector a nivel global, tales como el desarrollo de la telefonía móvil, produce inevitablemente desajustes de los modelos anteriores a tales fenómenos, modelos que quedan obsoletos, necesitando una revisión coherente con la nueva conformación del entorno.

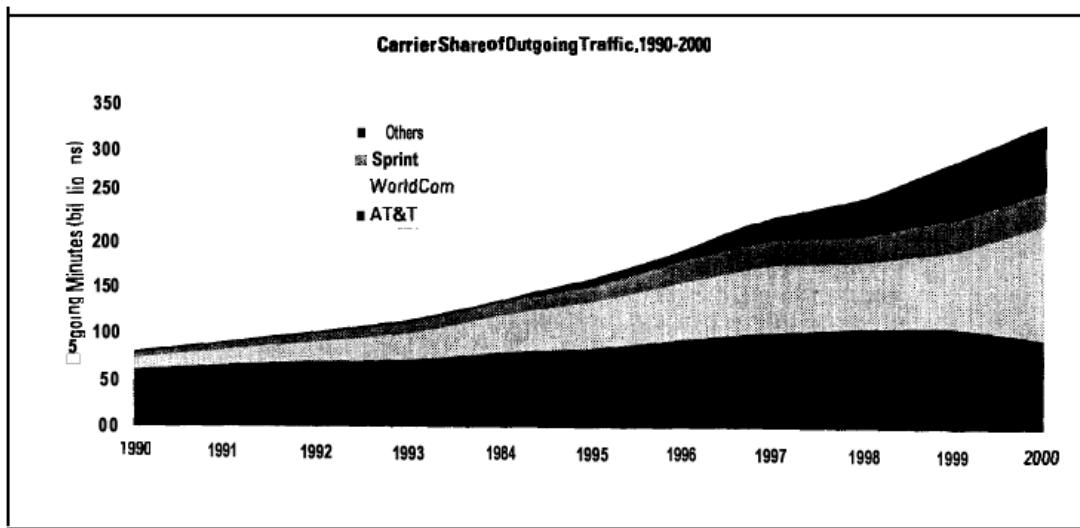
- B. Respecto a las *International Simple Resale and Benchmarks Policies*, se hace necesario resaltar que la propia FCC viene a constatar por sí misma cómo la regulación existente puede estar impidiendo en el momento actual la consecución de mejores condiciones para la provisión de servicios internacionales de telecomunicación. Resulta interesante, en este punto, resaltar la circunstancia de que las fuerzas del mercado, libremente configuradas, han sido capaces por sí mismas, sin intervención regulatoria, de encontrar mejores soluciones que las impuestas por la regulación, constituyéndose ésta en un obstáculo para el beneficio de agentes y consumidores, alejándose radicalmente de esta manera del

objetivo inicialmente perseguido. Es, por tanto, esencial utilizar esta misma situación para dar contestación a otras preguntas formuladas en el propio documento, constituyendo una prueba más de la efectividad del libre juego de las fuerzas del mercado. En este sentido, la propia FCC parece ser consciente de la conveniencia de derogar toda regulación en esta materia cuando incluye en la consulta dicha sugerencia de que ésta desaparezca y solicita opinión sobre medidas de salvaguarda de aplicación subsidiaria.

- C. En el propio texto de la consulta, se especifican los resultados obtenidos hipotéticamente como consecuencia de la actividad regulatoria de la FCC, determinándose que las tasas contables han bajado en media de \$0,35 en 1997 a \$0,14 en 2001, e igualmente los precios finales medios de llamadas internacionales han descendido de \$0,67 a \$0,33 en el mismo periodo. De una análisis inicial de estos datos aportados por la propia FCC, se deriva que el margen que los carriers internacionales obtienen de la diferencia entre la propia tasa contable media y el precio final medio de una llamada internacional (sin tener en consideración los costes operacionales restantes incluidos), ha aumentado significativamente en diez puntos porcentuales, de un 48% en 1997 a un 58% en 2001. Causan sorpresa estos datos aportados por la Comisión, que podrían conducir a considerar que los beneficios que hipotéticamente han sido conseguidos gracias a la regulación adoptada, no hubieran sido trasladados hacia el consumidor final norteamericano en su totalidad sino que también hubieran aprovechado de manera significativa para mejorar los resultados de los propios carriers internacionales de EE.UU.

Estos mismos resultados vienen soportados por los datos del informe TeleGeography 2002. Entre 1997 y 2000 los costes de terminación en redes de operadores extranjeros ("settlement rates") han disminuido para los tres grandes carriers norteamericanos (AT&T, Worldcom y Sprint) desde 37 centavos de dólar a 19 centavos. Sin embargo, el ingreso medio por minuto retenido por estos operadores (después de pagar la tasa internacional correspondiente) solamente ha disminuido en un centavo de dólar (de 33 centavos de dólar a 32 centavos)

El aumento de tráfico internacional con origen en Estados Unidos ha sido espectacular en el periodo considerado



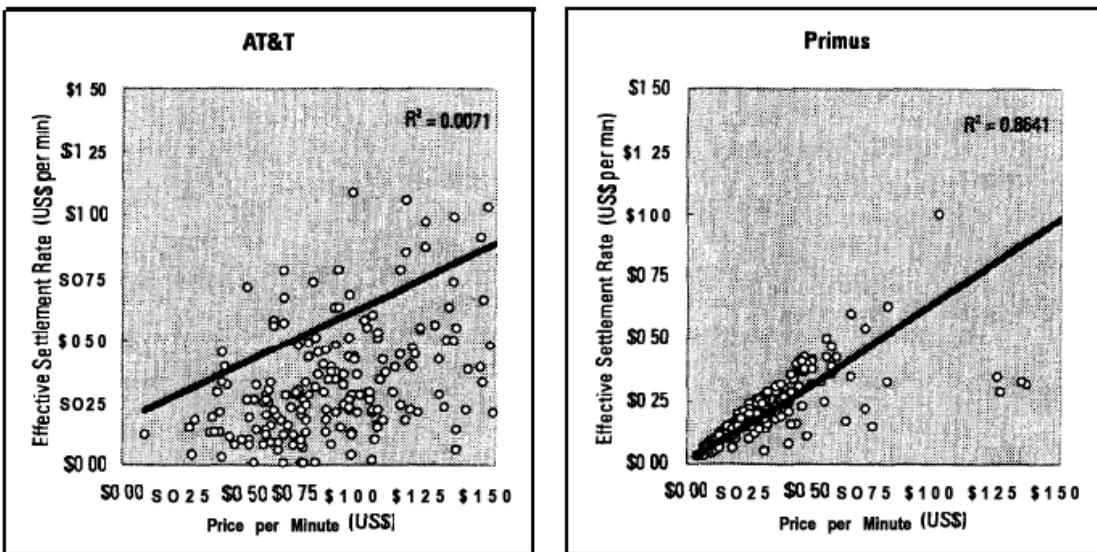
Notes: Traffic figures are for public switched network circuits based on billing point of call, not originating point. International Simple Resale (ISR) is included in facilities-based totals.

Source: TeleGeography research and FCC carrier filings

©TeleGeography, Inc 2001

En condiciones de competencia efectiva, al ser el mercado de larga distancia internacional un negocio de escala, el crecimiento de tráfico debe traducirse en una disminución de los costes medios por minuto en los que incurre el *carrier* norteamericano por transportar la llamada desde su origen hasta el punto de interconexión con el *carrier* internacional. Adicionalmente, los costes incurridos por el operador en concepto de alquiler de capacidad se han reducido a un ritmo de un 50% anual. Sin embargo, el ingreso retenido por los grandes *carriers* en el tráfico internacional se mantiene prácticamente constante. Por tanto, como demuestran las siguientes gráficas², existen indicios de que los *carriers* norteamericanos no han trasladado a sus clientes estas mejoras de costes, o al menos de una forma inmediata, reteniendo una importante proporción de beneficios extraordinarios.

² Del análisis de estas gráficas, el informe TeleGeography 2002 obtiene las siguientes conclusiones: "We've already seen that termination costs affect the prices international carriers charge for their services Calls to fixed line telephones are relatively cheap; calls to mobile phones are relatively expensive Yet just how closely interconnect costs correlate to prices depends on the carrier Carriers, such as Primus, that operate largely as carriers for the traffic of other telecom service providers must offer rates closely co-related with actual. Because the customers of these wholesale carriers are themselves telcos with a high degree of market knowledge, wholesale carriers must continually adjust their rates to match market realities In contrast, incumbent telcos such as AT&T carry a much larger proportion of retail traffic from individual homes and businesses Such customers are far less sensitive to fluctuations in the international call charges to specific routes than are the customers of wholesale carriers Customer loyalty stems from factors other than price Retail carriers also incur different costs (for example, marketing) than wholesale carriers, which focus primarily on interconnect charges As a result, international prices offered by retail-oriented carriers do not correlate well with the interconnect charges they must pay"

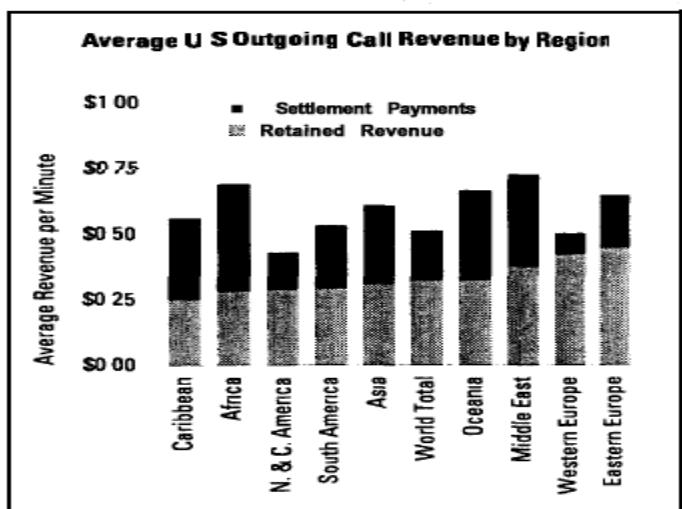


Note: Each point represents the price per minute charged and settlement paid to a single country. Price per minute reflects average billed revenues per minute. Effective settlement rate reflects total settlement outpayments per minute to a country.

Source:FCC carrier filings and TeleGeography research

© TeleGeography, Inc. 2001

Finalmente, en un funcionamiento de mercado correcto, es lógico pensar que existirá mayor competencia en aquellas rutas en las que existe mayor demanda. En este sentido, sería lógico que lo que retiene un *carrier* norteamericano (después de pagar la tasa internacional) por una llamada sea menor en el caso de que el destino sea Europa Occidental (destino principal del tráfico de US) que África. Esto se puede justificar pensando que la importante proporción de tráfico saliente hacia Europa justificaría el despliegue de una línea dedicada, mientras que llamadas con destino a África se podrían cursar a través de un revendedor a mayor coste. Sin embargo, según TeleGeography, los *carriers* norteamericanos retienen más por un minuto de conversación a Europa que a África, lo cual induce a pensar que los *carriers* internacionales norteamericanos pueden estar abusando de su posición al fijar un precio de cliente más elevado del eficiente, intentando aprovechar la gran cantidad de tráfico hacia los países europeos:



COMENTARIOS SOBRE LAS CUESTIONES RELATIVAS A LAS TARIFAS DE TERMINACIÓN MÓVIL EN PAÍSES CPP

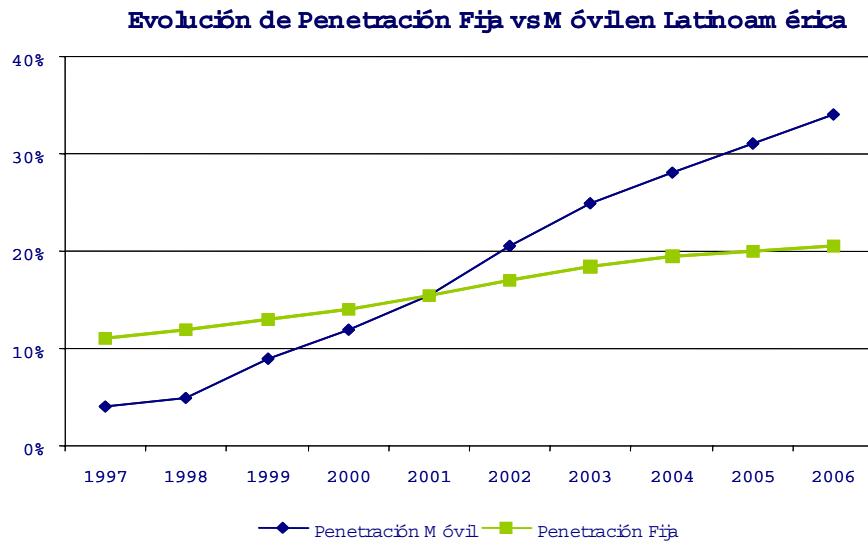
Es de resaltar, aún cuando resulte repetitivo, que la oportunidad de la consulta formulada se produce como consecuencia del reconocimiento de características de mercado sustancialmente diferentes en relación con aquéllas que motivaron la regulación existente y vigente en la actualidad. Resulta, por tanto, conveniente, con el fin de asegurar una perfecta comprensión de la situación de partida, resaltar las diferencias de las situaciones de mercado existentes en el mercado de telefonía móvil de, por una parte, de los principales mercados que utilizan el sistema *Receiving Party Pays* (RPP), y, por otra, de los principales mercados *Calling Party Pays* (CPP).

La siguiente tabla muestra los principales indicadores en una serie de países avanzados para cada sistema:

RPP countries	Penetration	Prepaid (%)	subscribers (000)	pop (000)	ARPU (US\$)	EBITDA (%)
USA	46%	9,74%	131.800	289.670	54	23%
Canada	34%	26%	11.000	32.353	28	14%
Hong Kong	83%	26,57%	5.800	6.988	28	10%
Singapore	71%	24,42%	3.000	4.225	26	34%
All	45%	12%	151.600	333.237	51	22%
CPP	Penetración	Prepago (%)	subscribers (000)	pop (000)	ARPU (US\$)	EBITDA (%)
Spain	78%	65,00%	30.700	39.359	26	43%
Germany	69%	59%	55.800	80.870	22	37%
Italy	90%	89,00%	51.700	57.444	23	41%
Switzerland	75%	40,00%	5.400	7.200	44	33%
UK	81%	67,15%	47.700	58.889	29	28%
Australia	63%	26,00%	12.300	19.524	31	37%
All	77%	67%	203600	263.286	26	36%

Fuentes: (1Q02): Merrill Lynch, Yankee Group, Pyramid, OVUM, IDA (ARN de Singapur)

En el caso de los países latinoamericanos del ámbito de AHCIET el desarrollo de los mercados de telefonía móvil no ha alcanzado aún el estado de los países más desarrollados, encontrándose todos ellos en una fase aún expansiva con tasas de penetración aún bajas. Esta penetración, aún siendo baja, es, en promedio, superior a la tasa de penetración de la telefonía fija (en 2001 el número de líneas móviles superó al número de líneas fijas en la región latinoamericana), facilitando el acceso de la población a la Sociedad de la Información. La razón principal de este retraso respecto a los países más desarrollados puede encontrarse en unos valores de PIB inferiores. No obstante, el nivel de competencia en la mayoría de los países de la región es equiparable, si no superior, al de las naciones más desarrolladas; el número de operadores móviles en competencia varía entre 3 y 6, y esto para unos mercados mucho más reducidos.



Fuente: ITU

Consideraciones sobre las diferencias entre los modelos Receiving Party Pays (RPP) y Calling Party Pays (CPP).

Efectivamente, el propio documento de consulta viene a explicar la situación existente en las terminaciones móviles sobre la base de la diferencia de los modelos RPP y CPP. Mientras que el esquema RPP la terminación de la llamada en la red móvil viene remunerada por el usuario móvil que la recibe de acuerdo al precio abonado por el tiempo aire, en el esquema CPP dicha terminación viene retribuida por la tarifa de interconexión abonada por el operador que origina la llamada al operador móvil destino (de ahora en adelante tarifa de terminación). Esta tarifa de terminación está plenamente justificada por el modelo de negocio del operador móvil que soporta el esquema CPP y que, de forma general, es el resultado del sistema regulatorio reinante en el país de operación y de las condiciones del sistema diseñado e impuesto por las autoridades competentes.

Desde esta óptica de diferenciación de modelos se produce, en consecuencia, la diferenciación del nivel de tarifas de terminación móvil, que en el modelo CPP son efectivamente más elevadas. Sin embargo, la circunstancia de que las tarifas de terminación móvil en el modelo CPP sean más elevadas que las del modelo RPP no quiere decir en ningún caso que las mismas no se encuentren plenamente justificadas. En este sentido, las ANR son las responsables últimas de supervisar las condiciones de terminación de los operadores móviles, garantizando que éstas tomen en cuenta los principios de transparencia y no discriminación. En caso de que esto no se produjera, dichas autoridades tienen entre sus competencias la posibilidad de imponer medidas correctoras, en caso de detectar algún fallo en un determinado mercado, teniendo en cuenta la realidad y características de cada mercado nacional y adecuando las obligaciones impuestas al problema detectado.

A este respecto cabe destacar que en la mayoría de países de América Latina las ANR están ejerciendo sus responsabilidades de supervisión del mercado móvil, imponiendo en algunos casos una regulación de los precios de terminación en móvil e iniciando, en otros, estudios de las medidas a adoptar en este sentido. En algunos otros países, como Brasil y Chile, las tarifas de terminación móvil están fijadas

reglamentariamente por la ANR, no disponiendo los operadores móviles de ninguna capacidad para alterarlas.

Todo ello garantiza que en una gran mayoría de otros países con sistemas CPP existe o bien un control real y efectivo sobre los precios de terminación o bien una fijación por el regulador de los mismos, que limita la capacidad de comportamiento de los operadores de redes móviles evitando que siquiera se dé la independencia de comportamiento de los operadores de redes móviles que constituye la premisa fundamental para determinar la existencia de un abuso de posición de dominio. Cualquier conducta que pudiese conllevar un abuso de posición de dominio sería inmediatamente corregida y el operador que llevase a cabo tal conducta sería objeto de la correspondiente sanción y obligado a cesar su conducta. La aceptación por parte de las ANRs de una tarifa de terminación que no se ajustara a estas condiciones, pondría en duda la labor de éstas, en este caso, admitirían que se perjudicara a sus propios consumidores y no sólo a la consumidores extranjeros.

Consideraciones sobre el grado de competencia en los países con sistema CPP

La confianza en el funcionamiento adecuado de los mercados es uno de los pilares básicos en los que se ha basado el desarrollo espectacular de las telecomunicaciones de la última década. No es deseable, por tanto, la existencia de medidas regulatorias allí donde las fuerzas del mercado puedan actuar libremente.

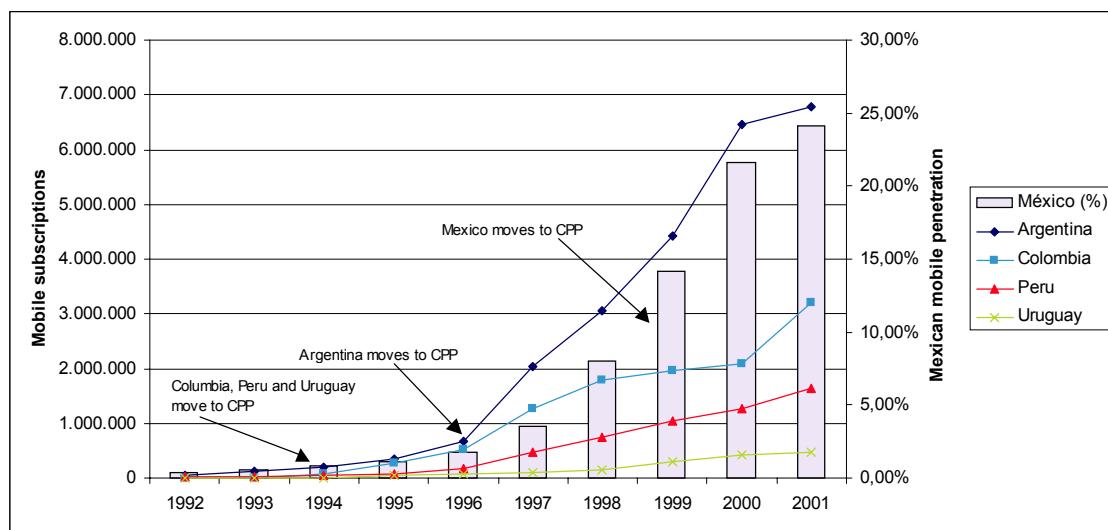
En el caso de llamadas procedentes de Estados Unidos con destino en redes móviles extranjeras, la formación de precios adecuados para la terminación de llamadas exige el funcionamiento eficiente tanto del mercado de servicios internacionales como de los mercados de terminación en redes móviles.

Como la propia FCC reconoce, el aumento de competencia en el mercado de servicios internacionales ha sido espectacular durante los últimos años. La liberalización global de las telecomunicaciones, el despliegue de numerosas redes internacionales de alta capacidad o el desarrollo de medios técnicos que permiten mecanismos de arbitraje de precios en este mercado son algunos de los factores que han contribuido a este incremento espectacular en el nivel de competencia. Hoy en día, los operadores de larga distancia norteamericanos disponen de gran número de alternativas a través de las cuales pueden terminar el tráfico internacional.

La elección del modelo RPP o CPP no es indiferente a los resultados que de dicha decisión se pueden derivar para el conjunto de la economía de un país. La experiencia internacional muestra que la gran mayoría de los países han optado por la modalidad CPP como pilar de crecimiento de sus mercados móviles, el cual lleva a un impulso al desarrollo de las telecomunicaciones que deriva finalmente en el despegue de otros sectores de actividad apoyándose en la oferta de telecomunicaciones.

Las mencionadas ventajas han tenido incluso un mayor impacto en los países de rentas medias y bajas. No es exagerado afirmar que, en estos países, la existencia del CPP es un requisito imprescindible para la sostenibilidad y el desarrollo de la telefonía móvil. Este desarrollo ha posibilitado que las capas más desfavorecidas de la sociedad puedan acceder a los servicios básicos de telecomunicación. Lo acontecido en la región latinoamericana, donde numerosos países han experimentado notables crecimientos en la penetración móvil tras la implantación de la modalidad CPP en

numerosos países, constituye un ejemplo significativo de este hecho, tal y como se puede apreciar en la siguiente gráfica.



Precisamente ésta ha sido la razón por la que numerosos Gobiernos de Latinoamérica decidieron, como base para el desarrollo del sector en sus respectivos países, migrar del sistema RPP, con el que comenzó la prestación de los servicios móviles, al sistema CPP, como instrumento para facilitar la extensión del servicio a un mayor número de ciudadanos.

Es, pues, necesario tomar en cuenta dichas evoluciones, valorando sus efectos en los diferentes mercados de telecomunicaciones nacionales e internacionales y no presuponer la necesidad de medidas complementarias, poniendo en cuestión la labor de las ANRs, cuya responsabilidad es asegurar el funcionamiento eficiente de este mercado. No es justificable, por tanto, que el funcionamiento de estos mercados sea sometido, directa o indirectamente, a presión adicional por parte de la FCC. En el caso contrario, se corre el riesgo de desequilibrar y dañar el mercado móvil a largo plazo, al llevar a la práctica actuaciones unilaterales dirigidas a la protección de intereses específicos, que perturbarían el frágil equilibrio del sector de telefonía móvil y pondrían en peligro la propia viabilidad de este negocio e incluso del sector de telecomunicaciones en su conjunto, especialmente crítico en el ámbito de los países de América Latina.

La FCC debería tener en cuenta que, en gran medida, las bajadas en los precios que los *carriers* internacionales norteamericanos pagan por terminar llamadas en redes extranjeras fijas ha sido posible gracias a la labor de las mencionadas ANR. La liberalización de los mercados, supervisada por estos organismos independientes, ha llevado a importantes reducciones en los precios de interconexión. Estas reducciones de precios han sido trasladadas de forma inmediata a los consumidores nacionales y a los acuerdos entre carriers internacionales y, en última instancia, deben trasladarse a los consumidores norteamericanos. No es comprensible, por tanto, que la FCC cuestione implícitamente la actuación de las ANR y su concepción del mercado móvil cuando su actuación previa ha tenido unos efectos inequívocamente positivos en el mercado de servicios internacionales.

No existe discriminación hacia los consumidores americanos

El principio de no-discriminación que deben asumir los operadores de los Estados que hayan asumido los compromisos AGCS para el sector de las telecomunicaciones, y por el cual deben velar las ANRs de cada país, impide que se puedan aplicar precios diferentes al servicio de terminación de llamadas dependiendo del operador interconectado, como asimismo impide que se apliquen precios diferentes de terminación dependiendo del origen de la llamada.

Por tanto, el precio que deben pagar los *carriers* que transportan llamadas internacionales, sean cual sea el origen de las mismas, es el mismo que para el resto de operadores, sean nacionales o extranjeros. Esto es efectivamente así, por lo que no se aplica discriminación alguna a los operadores norteamericanos.

No cabría pensar entonces en un precio de terminación distinto para llamadas originadas en los EE.UU., pues el mero hecho de tener precios distintos según la procedencia de la llamada va en contra del principio de no-discriminación.

Asimismo, en base a este principio de no-discriminación, no podría producirse una discriminación positiva hacia los consumidores americanos aplicándoles tarifas de terminación inferiores al resto de los consumidores. De producirse, este hecho podría favorecer el nacimiento de prácticas de “*refiling*”, encaminando el tráfico con destino a operadores móviles no americanos a través de los *carriers* americanos de tráfico internacional que disfrutarían de ventajas competitivas.

Comentarios sobre las propuestas para mejorar la información del consumidor sobre las tarifas de terminación móviles en llamadas internacionales con destino a estas redes

Debe comenzarse este apartado manifestando la sorpresa que causa la argumentación sobre el efectivo desconocimiento por parte del consumidor norteamericano de tal circunstancia. En efecto, en un contexto de desarrollo del fenómeno de la telefonía móvil como el existente en la actualidad, con un porcentaje de llamadas internacionales con origen en EEUU y con destino en redes móviles extranjeras del 21% según afirma la propia FCC en el texto del documento, sorprende la afirmación de tal desconocimiento generalizado.

Si efectivamente existe un desconocimiento de los consumidores americanos sobre las tarifas que están pagando a sus operadoras de larga distancia internacional por las llamadas internacionales con destino a redes móviles, es preciso y urgente que los operadores americanos habiliten alguno o varios de los procedimientos que para este fin están disponibles en el mercado y que, sin duda, son utilizados actualmente para informar al consumidor de las tarifas de las llamadas con destino a redes fijas de otros países.

Los medios más comúnmente utilizados para comunicar o informar de las tarifas aplicables a los usuarios son varios. Uno de los procedimientos más efectivos y que permite una actualización continuada de las tarifas aplicables es la utilización de una locución informativa previa a cualquier comunicación internacional. Otras posibilidades son: la entrega de las tarifas aplicables en el momento de la contratación del servicio, o en el momento del lanzamiento de nuevos servicios o al producirse modificaciones en las tarifas, la publicación de estos precios a través de diversos medios: Centro de Atención al Cliente, página web del operador, folletos sobre tarifas disponibles en los

centros de distribución de los operadores, encartes informativos acompañando al envío periódico de las facturas del servicio, etc.

Comentarios sobre la adecuación del procedimiento iniciado

Considerando que desde el año 1997 los Estados Miembros participantes de la Organización Mundial del Comercio (OMC) firmaron el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), la FCC, antes de adoptar cualquier decisión unilateral, debe buscar la mejor solución para sus preocupaciones en el seno de la OMC- AGCS. Al ser EEUU un Estado Miembro de la OMC, está obligado a respetar este acuerdo vinculante para todo aquello que afecte al comercio de servicios entre sus miembros.

Además, conscientes de que uno de los objetivos que inspiraron la negociación del AGCS, del que EE.UU. fue un claro impulsor, fue el “establecimiento de un marco multilateral de principios y normas encaminados a la apertura progresiva del comercio de servicios para facilitar la expansión de dicho comercio y contribuir al desarrollo económico de todo el mundo”, para los Estados Miembro de la OMC el respeto de dicho marco es la principal garantía de que se dan las condiciones para el intercambio de servicios en condiciones de no abuso en el comercio internacional. El Gobierno de los EEUU debe respetar este marco multilateral para la negociación y solución de sus intereses y además reconocer que las prácticas comerciales actualmente en vigor están contribuyendo al desarrollo económico mundial (respetando, eso sí, las políticas económicas y el libre mercado de cada Estado Miembro en conjunto). En definitiva, sus decisiones no se deben basar exclusivamente en el ahorro de los consumidores propios, la reducción de los costes a los carriers norteamericanos y el equilibrio de la balanza de pagos de los EEUU.

Si la FCC considera que, aun cumpliendo otros países las reglas establecidas por la OMC, podría haber indicios de que los carriers internacionales y algunas operadoras móviles extranjeras están incurriendo en un abuso de posición de dominio al fijar las tarifas de terminación, al punto de afectar al tráfico internacional saliente de los EEUU (comercio de servicios), dicho país debería proponer en el foro de la OMC las reformas que considere necesarias sobre sus reglas de funcionamiento.

Otra razón para que el gobierno norteamericano presente sus propuestas en la OMC está en el apartado V del AGCS, cuyo artículo XXIII establece que en caso de que un Estado Miembro considere que otro Estado no cumple las obligaciones o los compromisos específicos por él contraídos en virtud del presente Acuerdo, podrá recurrir al procedimiento del Protocolo sobre Solución de Diferencias.